

CAI
SA
-2305

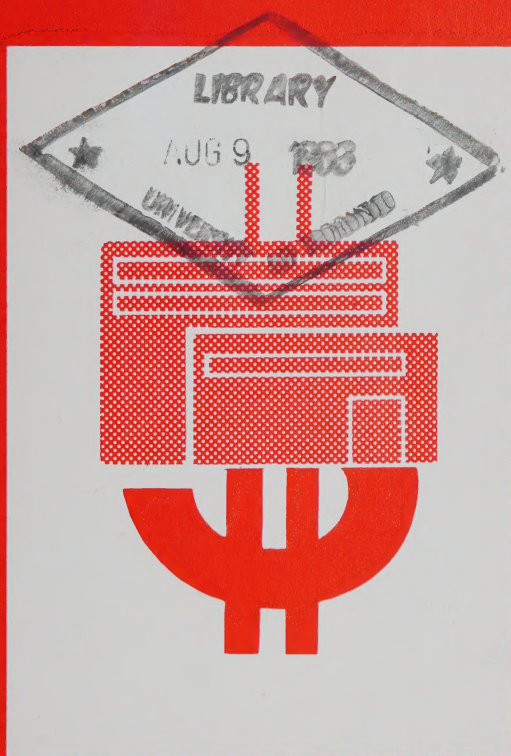
es Approvisionnement et Services
Canada

LIBRARY MATERIAL

Government
Publications VF

Guidelines for the preparation of a Source Development Fund application


Canadian Business Opportunities Group
April 1983



Canada

Guidelines for the preparation of a Source Development Fund application

**Canadian Business Opportunities Group
April 1983**



Digitized by the Internet Archive
in 2023 with funding from
University of Toronto

Source Development Fund

1. Background

Established in 1981, the \$10 million Source Development Fund (SDF) is an element of the federal government's economic development strategy for the 1980's. The primary purpose of the SDF is to assist in harnessing the procurement programs of federal government departments and agencies to promote industrial, regional and technological development in Canada. This is done principally by stimulating product innovation and encouraging domestic sources of supply. In this respect, the SDF may assume certain incremental costs incurred where procurement is used to support Canadian source development and when those costs are not appropriately charged to the budgets of user departments.

2. Use of the SDF

SDF monies may be disbursed in accordance with the following guidelines:

- Proposals are eligible for SDF support only when there is a current or firmly identified future requirement by a federal government department or agency;
- Proposals must result in a significant and lasting industrial benefit to Canada as determined by the Department of Industry, Trade and Commerce/Regional Economic Expansion;
- SDF assistance is not provided directly to suppliers but is made available only through contracts let by the Department of Supply and Services (DSS) or another contracting authority on behalf of user departments.

The SDF can be used for any of the purposes described below, subject to normal contracting conditions and consistent with Canada's international obligations under the GATT Agreement on Government Procurement:

a. Product Innovation

Product innovation is frequently important to achieving significant productivity benefits and program improvements in government operations. Conversely, public sector procurement can be a major stimulus for the development of

new high-productivity technology. For instance, government use of certain new products is often essential to rapid domestic and foreign market penetration.

The SDF can assist user departments in acquiring innovative technology for test and evaluation purposes where there is a firmly identified downstream requirement. Preferred opportunities are those which, in addition to lasting industrial benefits, offer substantial operational efficiencies or product cost savings equal to or greater than the SDF investment.

b. "Front End" Development Cost

Where the federal government has sponsored the development or acquired the design of a product to meet its operational needs, the SDF can be used to underwrite certain costs associated with producing a final product. The SDF can also assume other front-end costs related to the building, testing and evaluation of prototypes; engineering, technical and manufacturing studies leading to deliverable specifications; and qualification and certification activity.

Normally, the firm involved will be selected by means of a competitive RFP process, with bids being evaluated against pre-existing criteria. Preferred cases will be those that offer significant technological advantage to Canada and hold prospects of substantial future sales and exports.

c. Increased Canadian Content

The SDF can pay certain incremental costs related to increasing the level of Canadian content in federal purchases so long as this does not contravene Canada's international obligations under GATT. Accordingly, the related purchases must be excluded from GATT coverage or under the threshold limit, currently at \$200,000.

Canadian content can be encouraged in ways other than paying a per unit premium, however. For example, the SDF can assist prime contractors in identifying and preparing Canadian subcontractors in response to significant future federal requirements. Additionally, the SDF can support the creation of a domestic source for components or materials which represent a significant cost element of an end product used

by government departments. Proposals to use the SDF in support of increased Canadian content should involve a significant net economic benefit to Canada in terms of expanded investment and employment.

3. Outline of SDF Application

The following points should be covered in all proposals to the SDF valued at more than \$25,000:

a. Format for SDF Applications

Proposals should be single-spaced on 8½ × 11 inches (21.6 cm × 27.9 cm) plain bond with 1½ inch (approximately 4 cm) margins. The cover page should include the title "Proposal to the Department of Supply and Services for Source Development Fund Assistance" and state the project name, corporate name and address, and the submission date.

Project proposals should be classified as "Company Confidential" in the top right corner where applicable. The Federal Government does not assume any liabilities in this regard, however.

b. Synopsis

Proposals should begin with a one page précis outlining the product description and user benefits; total project cost and time frame; level of SDF assistance being sought; sponsoring federal departments and agencies (with names of interested officials where possible); projected future domestic and foreign sales; an indication of why a federal purchase and/or evaluation is important from a market development perspective; and an estimate of the project's impact on corporate earnings, investment and employment.

c. Project Outline

A detailed project description should be provided to permit an in-depth assessment of its feasibility and technical merits. In particular, the product's efficiency and operational advantages in relation to existing methods or equipment should be defined. The project outline should include a proposed work schedule with specific benchmarks, costs, and deliverables at each control point. Major financial and technical risk points should be specified. The intended facili-

ties, personnel and essential capital equipment should also be identified along with other pertinent information on production methods and plans, including the amount of subcontracting activities expected to be let in Canada.

d. Market Assessment

The proposal should contain a preliminary market survey based on estimated per unit prices at initial production levels. The major potential users should be identified and the relative importance of the public vs private sector market and domestic vs foreign sales should be indicated. Key features of the planned market strategy should be discussed, particularly if this involves licensing or co-production agreements with foreign manufacturers or distributors to ensure export as well as domestic sales.

This section should include references to trade journals or recognized independent studies which support the technological trends, market statistics and user requirements considered critical to a successful sales program. Foreign and domestic competitors who are or are likely to be developing similar products should also be identified.

e. Financial Arrangements

The proposed source of financing for the total project cost should be detailed along with reasons why sufficient funds cannot be raised from corporate earnings, shares or loans. While a complete cost analysis will be undertaken during the contracting process, the outline should provide a preliminary breakdown of project costs under the following headings: (a) direct labour; (b) materials and equipment rentals; (c) capital purchases; (d) travel; and (e) overhead and profit. The proposal should indicate if funds from other public sector sources have already been or are being sought in connection with this or a closely related project and, if so, in what amounts.

f. Corporate Background

The proposal should define the ownership of the firm and where it is located; number of years in operation; trends in sales; employment and earnings; the company's major product lines; basic R&D; production and sales capabilities, etc.

Proposals should include the audited financial statements for the proceeding two years and the year-to-date.

g. Industrial Benefits

Provision of SDF assistance is dependent upon a positive industrial benefit assessment indicating a substantial return on public funds invested in terms of economic benefits to Canada. This is in addition to any potential productivity improvement or cost savings to users. As a first step, the following 10-year forecast of sales, investment and employment should be completed. All financial estimates should be in current year dollars.

Table 1 — Sales Forecast

Year FY/	Domestic Market		Export Market		Total	
	# Units	Number Sales	# Units	Number Sales	# Units	Number Sales
1						
2						
3						
4						
5						
6						
7						
8						
9						
10						
Total						

Total

Table 2 — Forecast of Value Added (VA)

A		B	(A – B)
Year	Total Sales	Input Costs	Total VA
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
Total			

Table 3 — Labour & Capital Employed in Project

Year	Capital Employed	Labour Employed	Average Salary Cost
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
Total			

Table 4 — Source of Funds

Corporate		Government			Total
Year	Equity	Debt	SDF	Other (Specify)	
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
Total					

4. How to Apply

Ten bound copies should be forwarded to the Manager, Canadian Business Opportunities Group, Place du Portage, Phase III, 3C1, 11, rue Laurier, Hull (Quebec) K1A 0S5.

5. Other Government Programs

The booklet entitled *ABC — Assistance to Business in Canada* (Ottawa: Minister of Supply and Services Canada) provides detailed information on other federal government business assistance programs which can provide financial support to technological, industrial and regional development opportunities. These include:

The Industrial and Regional Development Program

The Defence Industry Productivity Program

The Industry Labour Assistance Program

The Industry Research Assistance Program

The Program for Industry/Laboratory Projects

The Unsolicited Proposals Program.

Since these funds do not require a government purchase be involved and are not limited to paying incremental costs, they may be more suitable support mechanisms than the SDF. In such cases, the Canadian Business Opportunities Group transfers proposals to the appropriate officials in other government agencies.

4. Dépôt de la demande

Envoyer dix exemplaires sur papier blanc au Gérant du groupe de la promotion des entreprises canadiennes, Place du Portage, Phase III, 3C1, 11, rue Laurier, Hull (Québec), K1A 0S5.

5. Autres programmes

gouvernementaux

La brochure intitulée **AIDE — Assistance et**

information pour le développement de l'entre-

prise (Ottawa, Ministère des Approvisionnements et Services Canada) fournit des renseignements sur les programmes fédéraux d'aide aux entreprises qui peuvent apporter un soutien financier pour la réalisation de projets de développement technologiques, industriels et régionaux. Ces programmes sont les suivants:

Programme de développement industriel et Régional

Programme de productivité de l'industrie du matériel de défense

Programme d'aide à la main-d'œuvre industrielle

Programme d'aide à la recherche industrielle

Programme de projets de laboratoires

industriels

Programme de propositions spontanées

Comme ces fonds ne s'appliquent pas seulement aux achats effectués par le gouvernement fédéral et ne sont pas limités aux coûts marginaux, ils conviennent parfois davantage que le FEE, au projet présenté. En pareil cas, le Groupe de la promotion des entreprises canadiennes transmet la proposition aux responsables intéressés d'autres organismes gouvernementaux.

Tableau 4 — Sources de financement

Année	Entreprise		Gouvernement		Total
	Actif	Passif	FEE	Autres (préciser)	
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
Total					

Tableau 3 — Main-d'oeuvre et capital nécessaires

Année	Capital engagé	Main d'oeuvre embauchée	Coûts moyens en salaires
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
Total			

Tableau 2 — Valeur ajoutée (VA) prévue

A		B		(A – B)
Année	Ventes totales	Coûts des intrants	VA total	
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				

Tableau 1 — Ventes prévues

Au Canada		À l'étranger		Total
Année AF/	Nombre d'unités Ventes	Nombre d'unités Ventes	Nombre d'unités Ventes	
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				

susceptibles de mettre au point des produits semblables.

e. Arrangements financiers

Les sources de financement envisagées, pour la totalité du projet, doivent être indiquées en détail; en outre, la proposition doit exposer les raisons pour lesquelles les fonds pouvant être obtenus au moyen de prêts ou à même les revenus ou la vente d'actions de l'entreprise sont insuffisants. Bien qu'une analyse détaillée des coûts est effectuée lors de l'attribution d'un contrat, la description d'un projet doit comprendre une ventilation préliminaire des sommes ou coûts prévus pour chacun des postes suivants: (a) main-d'œuvre directe; (b) matériaux et location d'équipement; (c) achats de biens d'équipement ou de production; (d) déplacements et (e) frais fixes et bénéfices. La proposition doit également préciser si l'on a déjà demandé des fonds provenant d'autres sources du secteur public pour financer le projet en question, ou un autre qui lui serait étroitement relié; si tel est le cas, les montants demandés doivent être indiqués.

f. Renseignements sur l'entreprise

La demande doit fournir divers renseignements sur l'entreprise: nom des propriétaires; emplacement; nombre d'années d'exploitation; profil des ventes, de la main-d'œuvre et des bénéfices; principales gammes de produits; recherche et développement de base; capacité de production; principaux marchés, etc.

Les états financiers des deux dernières années et de l'année en cours jusqu'au moment de la demande, doivent être joints à la proposition.

g. Retombées industrielles

L'attribution d'une aide provenant du FEE dépend, entre autres, des résultats de l'évaluation du projet sur le plan des avantages qu'il rapportera au Canada, pas rapport aux fonds publics investis. Cette évaluation vient compléter l'analyse des améliorations prévues en matières de productivité et d'économies éventuelles pour les utilisateurs. Il faut donc en premier lieu, indiquer quelles sont les prévisions, sur une période de dix ans, au sujet des ventes, de l'investissement et de la main-d'œuvre. Toutes les estimations financières doivent être établies en dollars courants (de l'année de la demande).

Cette partie de la demande doit citer des revues commerciales, ou des études indépendantes reconnues, à l'appui des tendances technologiques, des statistiques concernant le marché et des besoins des utilisateurs qui sont jugés essentiels dans la réussite d'un programme de commercialisation. En outre, cette quatrième partie doit fournir le nom des entreprises concurrentes, au Canada et à l'étranger, qui sont à l'intérieur du pays.

La demande doit comprendre une étude de marché basée sur le prix estimé correspondant à la phase initiale de production. Le nom des principaux utilisateurs éventuels doit être indiqué, de même que l'importance des ventes dans le secteur privé par rapport au secteur public, et au pays par rapport à l'étranger. Le document doit exposer les principaux aspects de la stratégie de commercialisation prévue, surtout si le plan de mise en marché nécessite l'obtention de permis ou comporte des accords de coproduction avec des fabricants ou des distributeurs étrangers en vue de l'exportation et de la vente

d. Évaluation du marché

des sous-traitants canadiens. Le nombre de contrats qu'il est prévu d'accorder à méthodes et les plans de production, dont le fournir toute information jugée utile sur les en installations et en biens d'équipement, et ciser les ressources requises en main-d'œuvre, signales. En outre, le soumissionnaire doit préciser les risques du projet, des points de vue financier et technique, doivent aussi être malheureusement réalisés à chaque étape. Les aspects préciser les étapes, les coûts et les progrès normalement réalisés à chaque étape. La description du projet doit aussi comprendre un échéancier et à l'équipement existants. Le plan opérationnel, par rapport aux méthodes tir l'efficacité du produit et ses avantages, sur tion. Cette description doit surtout faire ressortir l'efficacité du produit et ses avantages, sur proposition et des possibilités de réalisation en profondeur de l'intérêt technique de la détaillée du projet afin de permettre une évaluation Le soumissionnaire doit fournir une description

c. Description du projet

raison pour laquelle un achat et, éventuellement, une évaluation de la part de l'administration fédérale sont importants en vue de la création de nouveaux marchés; et les répercussions escomptées du projet sur les revenus de l'entreprise, ses investissements et sa main-d'œuvre.

pas entreprises. Ainsi, seuls sont admis les achats exclus des dispositions du GATT ou n'excédant par la limite établie, laquelle est actuellement de 200 000 dollars.

Cependant, l'achat de produits canadiens peut être encouragé autrement que par le versement d'une prime à l'unité. Par exemple, le FEE peut aider les principaux contractants à trouver et à préparer des sous-traitants canadiens en prévision des besoins futurs du gouvernement fédéral. De plus, le FEE peut apporter une aide pour la fabrication de pièces ou de matériaux complémentaires pour une large part dans le coût du produit fini utilisé par les ministères. Les propositions visant à augmenter la teneur canadienne des produits devraient permettre des retombées économiques importantes pour le Canada, sur les plans de la création d'emploi et de l'accroissement des investissements.

3. Contenu d'une demande au FEE

Toutes les demandes au titre du FEE s'élevant à 25 000 dollars ou plus doivent respecter les conditions suivantes:

a. Présentation de la demande

Les textes présentés doivent être dactylographiés à simple interligne, avec des marges de 4 cm (1½ po environ), sur du papier blanc de 21,6 cm sur 27,9 cm (8½ po sur 11 po). La page couverture doit porter le titre "Demande d'aide au titre du Fonds d'expansion des entreprises du ministère des Approvisionnements et Services", et indiquer le titre du projet, la raison sociale et l'adresse de l'entreprise, ainsi que la date de la présentation.

b. Résumé

Les propositions doivent débuter par un résumé d'une page fournissant les renseignements suivants: la description du produit et des avantages qu'il présente pour son utilisateur, la durée et le coût total du projet, le montant de l'aide financière demandée, le nom des ministères et organismes fédéraux parrainant le projet (avec le nom, s'il y a lieu, des principaux fonctionnaires concernés); les perspectives de ventes au pays et à l'étranger; une brève explication de la

a. Création de nouveaux produits

Souvent, l'achat de nouveaux produits permet d'accroître considérablement la productivité et l'efficacité des programmes au sein du gouvernement. Il en est de même pour les achats effectués par le secteur public, lesquels peuvent jouer un rôle majeur dans le développement d'une technologie nouvelle hautement productive. Par exemple, c'est souvent parce qu'ils sont utilisés par le gouvernement que des produits nouveaux font une percée rapide sur les marchés intérieurs et extérieurs.

Le FEE peut aider les ministères utilisateurs à se procurer des technologies nouvelles à des fins d'essai et d'évaluation, lorsqu'un besoin futur a été clairement identifié. La priorité est donnée aux projets dont la réalisation non seulement entraîne des retombées industrielles durables, mais permet aussi d'accroître l'efficacité opérationnelle ou de réaliser des économies, en coûts de production, équivalentes ou supérieures au montant accordé au titre du FEE.

b. Coûts de développement initial

Lorsque le gouvernement fédéral subventionne la mise au point d'un produit nouveau ou achète un produit sur plan afin de répondre à ses propres besoins opérationnels, le FEE peut servir à couvrir certains frais rattachés à la réalisation du produit fini. En outre, le Fonds d'expansion des entreprises peut être utilisé pour financer d'autres coûts initiaux relatifs aux activités suivantes: construction, mise à l'essai et évaluation des prototypes; travaux d'ingénierie; études techniques et de fabrication permettant de réaliser un produit répondant à des critères précis et, enfin, démarches en vue de faire homologuer le produit.

Normalement, les entreprises sont choisies par voie d'appel d'offres, et les soumissions sont évaluées en fonction de critères pré-établis. La préférence est accordée aux projets dont la réalisation représente d'importants avantages pour le Canada, sur le plan technologique, et offre des perspectives commerciales intéressantes tant au pays qu'à l'étranger.

c. Accroissement du contenu canadien

Le FEE peut prendre en charge certains coûts marginaux dans le cadre des efforts déployés pour accroître la teneur en éléments canadiens des achats fédéraux, dans la mesure où les obligations du Canada en vertu du GATT ne sont

Fonds d'expansion des entreprises

1. Renseignements généraux

Institué en 1981, le Fonds d'expansion des entreprises (FEE), auquel on a affecté un budget annuel de 10 millions de dollars, fait partie de la stratégie de développement économique du gouvernement fédéral pour les années 1980. Le FEE a été créé principalement pour faciliter la mise en oeuvre des programmes d'achat des ministères et organismes fédéraux qui visent à favoriser le développement industriel, régional et technologique au Canada. Le Fonds permet d'atteindre cet objectif surtout en encourageant la création de nouveaux produits ainsi que l'établissement de nouvelles sources d'approvisionnement au Canada. À ce titre, le FEE peut servir à assumer certains coûts marginaux reliés aux achats que le gouvernement effectue pour appuyer l'industrie canadienne, lorsque les coûts en question ne peuvent être imputés au budget des ministères clients.

2. Recours au FEE

La demande d'aide financière au titre du FEE ainsi que l'attribution des fonds sont soumises à quatre conditions:

- seules sont admissibles les propositions répondant à un besoin actuel ou futur, clairement établi, d'un ministère ou d'un organisme fédéral;
- la réalisation du projet proposé doit s'accompagner de retombées industrielles importantes et durables, pour le Canada, ainsi que défini par le ministère de l'Industrie et du commerce/Expansion économique régionale;
- l'aide financière consentie dans le cadre du FEE ne peut être versée aux fournisseurs que par le truchement de contrats accordés par le Ministère des Approvisionnements et Services (MAS) ou un agent autorisé représentant un ministère fédéral.

Le FEE peut servir à n'importe laquelle des fins précisées ci-dessous, pourvu que soient respectées les modalités contractuelles habituelles et les obligations du Canada sur le plan international (en vertu du GATT), relativement aux achats gouvernementaux:

**Demandes au titre
du Fonds d'expansion
des entreprises:
modalités
de présentation**

**Groupe de la promotion des entreprises
canadiennes**

Avril 1983



Demandes au titre du Fonds d'expansion des entreprises: modalités de présentation

Groupe de la promotion des entreprises
canadiennes
Avril 1983

3 1761 11709212 2

